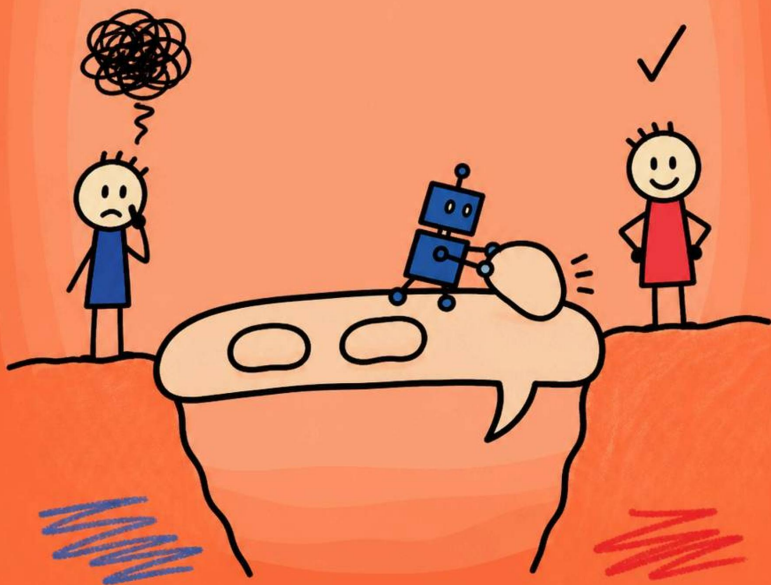


СКЛЯРОВ КИРИЛЛ

ПЕРЕГОВОРЫ ОБ ИИ АВТОМАТИЗАЦИИ

Как объяснять сложное, продавать решения
и договариваться с бизнесом



Кирилл Скляров

Переговоры об ИИ автоматизации

<https://litres.ru/74363692>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга появилась из практики. Из созвонов, переписок и проектов, где техническая часть часто оказывалась проще самого разговора с клиентом. Я заметил, что специалист может хорошо разбираться в ИИ, но теряться, когда нужно выяснить настоящую задачу, назвать цену или спокойно обозначить границы работы.

Здесь нет длинных рассуждений и попыток научить вас «продавать любой ценой». Я собрал вопросы, диалоги и короткие схемы, которыми пользуюсь сам: как подготовиться к первому созвону, перевести жалобу клиента в понятную бизнес-задачу, предложить пилот, обсудить стоимость и ответить на неудобное возражение.

Отдельные главы посвящены логистике, медицине, строительству, салонам красоты, и другим нишам. В конце есть шпаргалки и разбор ситуаций, которые редко обсуждают заранее, но которые почти всегда случаются в реальной работе.

Эта книга для ИИ-инженеров, интеграторов и независимых подрядчиков, которым важно не просто создать автоматизацию, а договориться с клиентом о понятном результате.

Содержание

Оглавление	5
О книге	7
Что разберём	8
Кому будет полезна	9
От автора	10
Универсальный диалог с клиентом	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Кирилл Скляр Переговоры об ИИ автоматизации

Оглавление

Справочник построен так, чтобы перед созвоном можно было открыть нужную ситуацию или нишу за несколько секунд.

О книге 3

От автора 4

Универсальный диалог с клиентом 5

Подготовка к первому созвону 8

Как проводить созвон 9

Как переходить к цене 10

Пилот, этапы и границы 12

Возражения 13

Диалоги по нишам 15

Логистика и грузоперевозки 15

Салоны красоты и косметология 16

Медицина и стоматология 17

Недвижимость и аренда 18

Строительство и ремонт 19

Интернет-магазины и розница	20
Онлайн-школы и образование	21
Рестораны, гостиницы и гостеприимство	22
Автосервисы и автомобильные компании	23
Юридические, бухгалтерские и консалтинговые услуги	24
Производство и оптовая торговля	25
Подбор персонала и HR	26
Внутренняя автоматизация B2B-компаний	27
После созвона	28
Неочевидные ситуации	29
Быстрые шпаргалки	32
Источники и примечания	34

О книге

«Переговоры об ИИ-автоматизации» - практический справочник о том, как продавать ИИ-агентов бизнесу, проводить первый созвон, оценивать проект и договариваться с клиентом о понятном результате. Здесь нет универсальных обещаний и тяжёлой теории: в центре книги реальные рабочие ситуации, вопросы, чек-листы и короткие диалоги.

Что разберём

Как выявить бизнес-боль и перевести её в измеримый результат.

Как сформулировать гипотезу ИИ-автоматизации и проверить её на клиенте.

Как предложить пилотный проект, зафиксировать границы и критерии приёмки.

Как оценить стоимость автоматизации и спокойно перейти к цене.

Как отвечать на возражения и не соглашаться на неопределённый объём.

Как оформить итоги созвона, техническое задание и следующий шаг.

Кому будет полезна

ИИ-инженерам и разработчикам автоматизаций.

Независимым подрядчикам и фрилансерам, которые ведут проект самостоятельно.

Интеграторам CRM, чат-ботов и внутренних бизнес-процессов.

Специалистам, которые хотят продавать через пользу, риски и цифры, а не через список технологий.

Формат. Книгу можно читать последовательно или использовать как быстрый справочник перед созвоном: открыть нужную нишу, возражение или формулу перехода к цене.

От автора

Эта книга появилась не потому, что я однажды решил стать автором. Она выросла из работы - из созвонов, переписок, первых оценок и проектов, где нужно было не просто собрать ИИ-агента, а сначала понять, что именно должно измениться в бизнесе клиента.

Я занимаюсь ИИ-агентами и автоматизациями с 2024 года. Работаю как независимый ИИ-инженер и Solutions Architect: сам разбираю задачу, формулирую гипотезу решения, готовлю техническое задание, реализую систему и довожу её до сдачи. За это время в рабочую эксплуатацию вышло больше тридцати систем.

Довольно быстро я заметил одну вещь. Техническая часть проекта далеко не всегда самая сложная. Намного труднее правильно услышать клиента, отделить реальную боль от пожеланий, договориться о границах и спокойно назвать цену. Если ошибиться в этом месте, даже хороший код не спасает проект: ожидания расходятся, объём растёт, сроки начинают двигаться, а результат становится трудно принять.

Мне не хватало короткого справочника, который можно открыть перед созвоном и быстро вспомнить нужный вопрос, переход к стоимости или ответ на неудобное возражение. Без длинной теории и заученных скриптов. Так я и решил собрать в одной книге рабочую логику перегово-

ров, отраслевые примеры и формулировки, которые помогают удерживать разговор вокруг результата для бизнеса.

Я не предлагаю читать эти диалоги по бумажке. У каждого клиента свой характер, а у каждого проекта - свои ограничения. Смысл книги в другом: дать опору, чтобы в разговоре не спешить продавать технологию, а сначала разобраться в процессе, цифрах, рисках и людях, которые будут принимать решение.

Как пользоваться книгой. Перед созвоном откройте нужную нишу или ситуацию. После разговора используйте чек-листы, чтобы зафиксировать договорённости, следующий шаг и границы проекта. Фразы можно менять под свой стиль - важнее сохранить смысл и последовательность разговора.

Склярков Кирилл

Универсальный диалог с клиентом

Как читать. Это не текст для заучивания. Сохраняйте порядок: рамка → текущий процесс → цифры → цена бездействия → гипотеза → первый этап → цена → следующий шаг. Все числа в примере условные.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.